HOHE ZINSEN, HOHES RISIKO

Über Crowdinvestments können Kleinanleger auf nachhaltige Geschäftsmodelle setzen – und hohe Zinsen kassieren. Scheitern Projekte, ist jedoch oft der komplette Einsatz verloren

Aus Firmensicht ist David Stahmann nur einer von vielen. Um grüne Geschäftsideen voranzubringen, holen Unternehmen vermehrt Geld bei Privatanlegern wie dem 33-Jährigen ein. Stahmann arbeitet hauptberuflich in der Karlsruher Stadtentwicklung und legt in seiner Freizeit einen Teil seines Vermögens über nachhaltige Crowdinvesting-Portale an. „Ich möchte die Energiewende von unten mit fördern", sagt er. Über Webseiten wie *LeihDeinerUmweltGeld (LDUG)* und *Bettervest* hat er in über 100 Projekte investiert, meist jeweils weniger als 1.000 Euro. Mal lief es gut und er wurde mit hohen Zinsen für sein Risiko belohnt: Vier, fünf, sechs Prozent Rendite sind üblich. Mal scheiterten die Projekte jedoch. Crowdinvestoren verlieren ihren Einsatz dann häufig komplett.

„Das waren vor allem Einzelprojekte in Afrika", sagt Stahmann und zählt Gründe für gescheiterte Finanzierungen auf. „Teilweise waren es Regenfälle, Naturkatastrophen oder Rechtsstreitigkeiten bei dem Projekt vor Ort".

CHANCE AUF DIREKTEN EINFLUSS

Immer mehr Firmen setzen auf Schwarmfinanzierungen. Anfangs waren es eher überschaubare Summen über Crowdfunding-Kampagnen, die den Förderern meist nur nette Geschenke und ewigen Dank versprachen. Heute sind darunter auch viele Crowdinvestings, bei denen das angelegte Geld bestenfalls wieder zurückgezahlt wird – inklusive Zinsertrag. 846 derartige Finanzierungen zählte die *Universität Bremen* und das *Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung* innerhalb

© Jaguar: Ana Vasileva/Shutterstock.com

von sieben Jahren bis April 2018. Darunter sind 124 soziale und ökologische Projekte, die im Durchschnitt rund 160.000 Euro eingenommen haben und die Einsätze innerhalb von 6,25 Jahren zurückzahlten.

Nach wie vor laufen auch nachhaltige Finanzierungen über Allround-Portale wie *Seedmatch*. Zuletzt gingen jedoch vermehrt explizit soziale und nachhaltige Webseiten an den Start. Sie platzieren Projekte zum Ausbau erneuerbarer Energien, werben für klimaeffiziente Gebäude, Öko-Lodges, Solardächer in Entwicklungsländern, Bio-Schokoriegel oder Softwarehilfen für Stotterer *(siehe Tabelle Seite 82)*.

Lars Hornuf ist Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Bremen und Co-Autor der Studie.

> **Crowdinvesting allein ist kein Produkt für die Altersvorsorge**
>
> Lars Hornuf, BWL-Professor

Mit gemischtem Gefühl beobachtet er den Trend hin zum Crowdinvesting. „Es öffnet sich die Chance, zum Beispiel direkt in eine Solaranlage zu investieren", sagt Hornuf. „Das hat einen direkten Impact und ist etwas, das man früher als Kleinanleger nicht machen konnte".

Gewöhnliche Privatanleger könnten so jedoch im Nu zum Risikokapitalgeber für komplexe Geschäftsmodelle werden – ohne die entsprechende Expertise mitzubringen. „Wenn ich ein Investment nicht verstehe, sollte ich es auch nicht machen", ist daher ein Rat, den Hornuf gibt. „Wenn ein Projekt floppt, steht der Anleger ganz hinten in der Reihe, um sein Kapital zurückzubekommen", warnt er vor dem Risiko eines Totalausfalls des Einsatzes. Und das sei beträchtlich: Drei Jahre nach dem Crowdinvesting würde die durchschnittliche Überlebenswahrscheinlichkeit von Projekten bei 85 Prozent liegen.

NUR SPIELGELD ANLEGEN

Kleinanleger Stahmann investiert daher häufig in Immobilien und erneuerbare Energien, bevorzugt in Projekte, die sich ähneln. „Da weiß ich, worauf ich gucken muss", sagt er über die Standorte der Investments, Laufzeiten und Geschäftspläne. Und auch sonst hat er sich viel mit Kapitalanlagen beschäftigt. Ein Teil seines Vermögens ist auf Festgeldkonten, ein Teil in *ETFs (Exchange Traded Funds)* und in Einzelaktien. Hinzu kam das Crowdinvesting.

„Die Hauptmotivation ist die Diversifizierung. Nach dem Motto: Irgendeine Saat treibt immer aus", sagt er. Genaue Summen will Stahmann nicht nennen. Nur so viel: Eine mittlere fünfstellige Summe habe er in Crowdinvestings gesteckt, was zwischen einem Drittel und einem Viertel seines Gesamtportfolios ausmacht.

Katharina Lawrence von der *Verbraucherzentrale Hessen* wäre das wahrscheinlich immer noch zu riskant kalkuliert. Sie empfiehlt, nur mit „Spielgeld" ins Crowdinvesting einzusteigen: „Also nur Geld, auf das man jederzeit auch verzichten könnte. Als Investition für den langfristigen Vermögensaufbau taugt das Crowdinvesting daher nicht".

Wer die Risiken verstehen will, der muss sich anschauen, weshalb Firmen eigentlich über viele Kleinanleger Geld einsammeln wollen. *Creapaper* ist ein Start-up aus dem nordrhein-westfälischen Düren, 2013 gegründet und von der Mission getrieben, eine Alternative zu den herkömmlichen Fasern aus Holz und Recyclingpapier zu liefern: Mit getrocknetem Heu möchten die Gründer die CO_2-Emissionen bei der Herstellung von Papier und Kartonagen um 75 Prozent senken.

88 Prozent der gezählten Crowdinvesting-Kampagnen haben die jeweils angestrebte Finanzierungssumme einholen können (Quelle: Uni Bremen)

KLEINANLEGER WERDEN ZULETZT AUSGEZAHLT

Zwei Millionen Euro habe das Unternehmen an Kapital gebraucht, berichtet Michael Kroheck, verantwortlich für die Geschäftsentwicklung von Creapaper. Die Firma benötigte eine neue Anlage, die jährlich 20.000 Tonnen des sonnengetrockneten Grases mechanisch aufbereiten soll, sagt der 54-Jährige. „Allein mit Krediten ist das für junge Unternehmen kaum machbar". Banken verlangen sogenannte Sicherheiten wie Immobi-

lien, Patente und Anlagen, die sie notfalls einfordern können, wenn ein Kredit platzt. „Eine Crowdfinanzierung bietet die Möglichkeit, ohne solche Sicherheiten Geld zu bekommen“, so Kroheck.
Das über die Crowdinvesting-Portale eingesammelte Kapital hingegen, können sie als „Nachrangdarlehen“ abrechnen. Will heißen: Scheitert ein Projekt, sind erst alle anderen Geldgeber an der Reihe bevor der Kleinanleger ausgezahlt wird – wenn überhaupt noch etwas übrig ist. Schlimmstenfalls gibt es keinen Cent wieder.
Creapaper gelang es, mit zwei Banken Kredite auszuhandeln, weil sie 600.000 Euro des gesamten Kapitalbedarfs über ein Crowdinvesting reinholten. Die Konditionen für Privatanleger: Fünf Prozent jährliche Zinsrendite – und eine Rückzahlung des Darlehens in drei Raten über eine Projektlaufzeit von fünf Jahren hinweg.
Im Januar 2018 ging die Schwarmfinanzierung bei der *GLS Crowd* online, einem Portal der sozialen und nachhaltigen Bank. Kroheck rechnete mit zwei Wochen, um das Geld eingesammelt zu bekommen. Doch bereits nach zwei Tagen waren sie am Ziel. „Dass es so viel schneller ging, hat uns alle positiv überrascht“, sagt er.

LÜCKENFÜLLER FÜR JUNGE UNTERNEHMEN

Alternativ hätte Creapaper auch bei Risikokapitalgebern anklopfen können: Finanzgesellschaften, die auf den Erfolg von Start-ups wetten. „Aber wir haben niemanden gefunden, mit dem wir nach der Finanzierungsrunde noch Mehrheitsgesellschafter hätten sein können“, sagt Kroheck über den Wunsch der Investoren nach Unternehmensbeteiligung und

> **Ich habe mehr als 100 Crowdinvesting-Projekte. Da können auch mal zwei ins Negative rutschen**
>
> David Stahmann, Investor

Mitsprache. So erklärt sich, weshalb jungen Unternehmen Crowdinvesting gelegen kommt. „Das schließt eine Finanzierungslücke in einer frühen Phase“, sagt Kroheck. Ihm ist es am Ende egal, ob das Geld von Laien oder Profis kommt. „Wir führen das Unternehmen nicht anders, weil Privatinvestoren beteiligt sind“, sagt er: „Es gibt kein besonderes Verantwortungsgefühl“.

Bislang lief alles rund, meint Kroheck. Doch Beispiele auf den Crowdinvesting-Plattformen zeigen, dass auch einst vielversprechende Projekte scheitern können. Bei LDUG meldete der Betreiber einer Photovoltaik-Anlage, die *Kastner & Callwey Medien GmbH*, Ende 2017 Insolvenz an. Vier Jahre zuvor lockten sie die Anleger noch mit Zinsen von 7,4 Prozent.
Eine Ausnahme, beteuern die Betreiber der Plattform und verweisen auf mehr als 50 Projekte, die bereits über sie finanziert wurden. Nur vier davon haben jedoch die mehrjährigen Projektlaufzeiten bereits komplett durchlaufen.
Einer, der die Auswahl der Projekte mitverantwortet, ist der 28-jährige Plattformleiter Michael Wahab: „Eine aktive Akquise ist in der Regel um ein Vielfaches effektiver“, erklärt er, weshalb sie zwar offen für Finanzierungsvorschläge sind, sich in der Regel jedoch selbst nach erfolgsversprechenden Projekten umsehen.

SORGE VOR DEM TOTALVERLUST

„Für eine Platzierung ist es beispielsweise von großer Relevanz, dass die Projektanbieter eine gute Reputation vorweisen können“, sagt er über die Auswahlkriterien. Außerdem seien Pi-

Möglichkeiten für „grünes“ Crowdinvesting

Crowdinvesting-Plattform	Gründung	Investierte Gesamtsumme (in Euro)	Anzahl Projekte	Übliche Mindest-Investitionssumme (in Euro)	Schwerpunkt
LeihDeinerUmweltGeld	2013	16,3 Mio.	53	100	Erneuerbare Energien, Energieeffizienz
Greenvesting	2012	4,23 Mio.	27	100	Energie, Umwelt, energieeffiziente Immobilien
GLS Crowd	2017	17 Mio.	22	250	Ernährung, Energie, Bildung, Kultur, nachhaltige Wirtschaft, Wohnen, Soziales, Gesundheit
Green Rocket	2013	21,3 Mio.	75	250	Energie, Umwelt, Ressourcenoptimierung, Mobilität, Gesundheit
Ecoligo.Investments	2017	3,6 Mio.	36	100	Erneuerbare-Energien-Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern
Econeers	2013	12,49 Mio.	21	250	Unternehmen und Projekte mit nachhaltigem Produkt und Geschäftsmodell

Im Durchschnitt wuchs der Crowdinvesting-Markt zwischen 2011 und 2017 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 197 Prozent (Quelle: Uni Bremen)

lotprojekte zu riskant, wirtschaftliche Kennzahlen müssten stimmen, Eigenkapital müsse mitgebracht werden und Baugenehmigungen vorliegen.

Auf der Homepage finden sich keine hippen Kampagnen für Konsumgüter, sondern Finanzierungen für Energieeffizienzhäuser, Solardächer, Biogasanlagen und Bürgerwindparks. „Da können wir auf Erfahrungswerte zurückgreifen“, sagt Wahab. „Wir kennen zum Beispiel Werte der Einspeisevergütung und wissen ungefähr, womit wir zu rechnen haben“.

Die Note „sehr gut“ bekam der Betreiber jüngst vom Deutschen Kreditinstitut und der Zeitschrift *€uro am Sonntag* vergeben. Sie untersuchten 23 Crowdinvesting-Portale hinsichtlich der Angebote, der Konditionen und des Kundenservices und platzierten LDUG in der Gesamtwertung auf Rang fünf – als bestes unter denen in der Kategorie Energie und Umwelt.

Viele Kleinanleger von LDUG würden dem wohl widersprechen. Unter den Google-Rezensionen finden sich etliche Berichte über Verzögerungen bei den Rückzahlungen der vereinbarten Raten. „Ich werde auch bei einem Projekt seit mittlerweile über einem Jahr hingehalten – ohne Aussicht auf Besserung“, schreibt ein Anleger. Manche berichten von der Sorge vor Totalverlusten und immer wieder von unzureichender Betreuung: „Aus meiner Sicht gibt es keinerlei Unterstützung bei Zahlungsverzögerungen. Die Firma vermittelt ungeprüft Projekte und kümmert sich bei Problemen überhaupt nicht“.

KLEINE SUMMEN SETZEN

Wahab machen derlei Kritiken Sorgen. „Für uns als Vermittlungsplattform ist es ein sehr großer Reputationsschaden, wenn Emittenten ihren Zahlungsversprechen nicht fristgerecht nachkommen“, sagt er. „Wir stehen deshalb in ständiger Kommunikation mit ihnen, um eine zielorientierte und zeitnahe Lösung zu finden“.

Kleinanleger Stahmann kennt die Probleme. Er sitzt dem Investorenbeirat von LDUG ehrenamtlich vor. „Es gab ein bisschen Wachstumsschmerzen“, sagt er über Phasen, in denen die Plattform sehr schnell expandiert sei. Darunter hat die Kommunikation mit den Anlegern gelitten. Sein Beirat empfahl transparentere Informationen auf der Homepage und einen offenen Austausch mit den Anlegern, wenn es Probleme mit den Projektanbietern gibt. „Bei Zahlungsverzögerungen sollte die Plattform von sich aus proaktiv auf Anleger zugehen und sagen ‚Achtung! Aber wir sind im Gespräch mit denen‘“, sagt er.

Er nimmt die Betreiber der Portale jedoch auch in Schutz. Sie würden die Anregungen des Beirats ernst nehmen. „Man muss auch klar sagen, dass man es nicht immer der Plattform ankreiden kann, wenn etwas schiefläuft“, sagt er. Crowdinvesting ist bekanntermaßen eine hochriskante Finanzanlage. Deshalb setzt er jeweils auch nur kleine Summen. „Wenn ein Projekt ausfällt, darf mich das nicht in Schwierigkeiten bringen“, sagt er. „Kein Zinssatz ist so gut, als dass es einen hinterher um den Schlaf bringen sollte“. ■

Text: **Jonas Gerding**